

2018年4月10日

ベガルタ仙台・市民後援会

「2018 サポーターズカンファレンス」議事録

日時:2018年2月11日(日)14:30~16:50

場所:ユアテックススタジアム仙台 インタビュールーム

ゲスト:(株)ベガルタ仙台 西川社長、丹治強化育成本部長、千葉女子育成強化部長、
坪佐営業統括部長、辻上運営・広報統括部長

出席:サポーター 57名

事務局:市民後援会 運営委員、アシストスタッフ

司会:市民後援会 理事長 佐々木

司会:定刻になりましたので「2018年ベガルタ仙台サポーターズカンファレンス」を始めさせていただきます。本日は皆さんお忙し中をお集まりいただきましてありがとうございます。本日司会を務めさせていただきます市民後援会の佐々木と申します、よろしくお願ひいたします。今回のカンファレンスにはベガルタ仙台からお忙しい中、西川社長はじめゲストの皆さんにおいでいただいております。まずひな壇の5名の方をご紹介させていただきます。西川社長、丹治強化育成本部長、千葉女子育成強化部長、坪佐営業統括部長、辻上運営・広報統括部長です。ご紹介を省略させていただきますが、その他クラブ側の方からたくさんの幹部の方においでいただいておりますので、必要に応じて意見交換の中に参加していただければと思います。渡邊監督はキャンプ中ですので欠席となります。

ちょうどあと2週間で開幕となりますので、今日はいろいろと建設的なご意見をいただきながら有意義なカンファレンスにしたいと思っておりますので進行にご協力をいただければと思います。

それではまず西川社長からご挨拶をいただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

(西川社長ごあいさつ)

いよいよ開幕戦が25日に迫ってきました。

リーグ戦が始まりますと、なかなか落ちついて皆さまのお話を伺わせていただくような状況でなくなります。今日はお忙しい中お集りいただきましたので、ぜひご意見をいただき、経営に活かしていけるものは活かしていきたいと思ひます。

例年、少し長めにクラブの実情を話すのですが、今回はできるだけ簡潔に答えて、お集りいただいた皆さまと意見交換の時間にしたいと思ひます。

ひとつだけお話しさせていただくと、来年がクラブ設立25周年です。改めて市民クラブとしての原点に立ち返っていろんな絆を深め広め強めていきたいと考えています。これからいろんな活動を協同でやっていく場を増やしていきたいと考えています。

それから、本日このような場を提供していただいた市民後援会の皆さまには深く感謝を申し上げます。落ち着いた意見交換できる場がないものですから本当にありがたく思っております。

司会:ビデオメッセージを監督からいただいております。

(渡邊晋監督メッセージ)

サポーターズカンファレンスにご参加の皆さまこんにちは、監督の渡邊晋です。

チームはいま、2次キャンプ地の延岡にいます。明日から宮崎へ移動して、いよいよ3次キャンプ地で練習試合を2つこなし、2月25日の開幕に向けていい準備をできると思ひます。

継続は力なり！ 続けることでよりチームを進化させ、進化した先に今年こそはいい結果につなげ、たくさんの勝利と笑顔を皆さまに届けられるよう頑張っていきたいと思ひます。

監督として4年目のキャンプですが、今年いちばん私自身が期待感をもって取り組んでいます。その期待感を今年こそ多くの勝利に結びつけたいと思ひます。ぜひ皆さま期待していただき、その期待感をパワーに変えて、我々にたくさんの応援をしていただきたいと思ひます。2月25日ユアテックススタジアムでお会いしましょう。今年も共闘！をよろしくお願ひします。

司会: 質疑に移ります。事前に皆さんからいただいた質問要望事項が78項目あります。1つ目のカテゴリでこのサポカンの運営について昨年参加された方から、質問も回答もできるだけ要領よく短くして会場からの質問の時間を多くして欲しいという要望がございました。ご協力をよろしくお願いします。2つ目で事前に回答をいただくとよいという意見がありました。ごもつともな意見でしたのでクラブ側と協議しましたが、西川社長が直前まで海外出張ということもあり整理が難しかったということもありましたので、来年に向けて進歩していきたいということでご容赦いただきたいと思います。

(※以下、青字は事前質問・要望事項です)

I. サポーターズカンファレンス

・昨年のカンファレンスを見ていると、ベガルタ仙台の回答が長く、全体として時間が不足することになったと思う。

回答は手短かにして、サポーターの意見をより多く聞いて欲しい。(質問する方も長々と自分の意見を言う人がいるので、こちらも簡潔に。)

・事前の質問・要望事項への回答をクラブ側で予め書面で用意し、各項目(クラブ強化、レディース、フロント業務について等)の概略説明をしたのち、回答に対する質問、要望意見等があればその場で述べるという進行形式にして欲しい。

司会: それぞれのカテゴリ毎にクラブ側から説明・回答をいただき、そのあと皆さまから質問などをお受けしたいと思います。それではチーム強化・アカデミーからスタートしたいと思います。

II. チーム強化・アカデミー

(1) 昨シーズンの戦いについて

1. 天皇杯では2年連続初戦敗退である。この結果にいたった原因は何なのか。

丹治本部長: 答えづらい質問ですが、選手たちは一生懸命やっていることはもちろんなのですが、やはり油断なのか隙だったのかなと思っています。何をいっても言い訳になるので今年しっかり頑張りたいということで答えさせていただきます。

2. ヴィニシウス選手に期待していたが、出場できず退団した。チーム内競争で勝てなかったということか。

丹治本部長: 来日して、いわきでやった練習試合でけがをしてしまい、母国に帰ってオペということになったので、そういう経緯の中で契約を延長しなかったということになります。チーム内の競争ということに至るまでの時間があまりなかったというのが現状です。

(2) 今シーズンの戦いについて

3. タイトルを目指す、五輪代表を目指す、W杯日本代表を目指す、高い目標をもって臨んでほしい。また、トップ5を目指すためには常時スタメンで活躍する外国人が必要と思う。外国人の登用は今後どうするのか。

4. クリスマン選手の契約更新しなかった経緯を知りたい。

5. 平山選手の引退の経緯を知りたい。

丹治本部長: 今シーズンの戦いということで、3番~5番まとめて答えさせていただきます。

クリスマン選手は、基本的には契約延長ということも考えながらいろいろやってきました。しかし、金額面で折り合いがつかないということが見えてきて、その中でどうチーム編成していくかということを監督といろいろ話をしました。まずは日本人で編成しようということでスタートしました。そんな中、キャンプに行く前々日に、平山選手が足の状態を含め思い悩み、引退するという決断をし、僕の方に伝えてきました。復帰することも考えながらやってきたのですが、最終的に本人の意思を尊重することにしました。その後、つい最近ラファエルソン選手と契約し、来日して1週間ほどたっているところです。当初日本人選手で編成しようとしたのですが、平山選手の件があり、若い選手だが可能性を求めて獲得したという経緯です。

一番大切なのは、監督も言っていますが、継続すること、継続しながら進化させる、成熟させていくということが今年一番に当たることです。三田選手の件はありますが、レンタルで来ていた選手がみんな残ってくれたということでいえば大きな変化はなかったのかな、と言えるかと思います。ピンポイントで補強してチーム編成をしたというのが今年のチームです。

(3) 若手選手の育成

6. 去年オフまで行っていた海外クラブへの若手選手の練習参加について、評価と今年実施しなかった理由と来

年以降の予定を知りたい。

丹治本部長:海外クラブへ若い選手を年末行かせていたという経緯がありますが、昨年末に関しては若手選手を半年間レンタルに出していたということで、戻ってきてまた今年1年間期限付きで経験を積ませたいということにシフトチェンジしたということで、海外クラブへの練習参加はタイミングがなかったということです。また、椎橋、永戸といった選手はケガ明けであったこともあり、シーズン終了後は若手のトレーニングを行なった状況です。今後については、状況を見て判断したいと考えています。

(4) 来シーズンの戦力や将来への強化について

7. 青森山田高校サッカー部所属三國ケネディエブス選手を獲得してほしい。

8. 海外指導者との人材交流を活発化させたい。

丹治本部長:いろんな方のご意見があると思うので、一つのご意見として頂戴しておきながら考えていくということです。個人名についてはコメントを差し控えていただきたいと思います。将来のある選手の獲得はクラブの将来につながる事なので、良い選手を獲得していきたいと思っています。

(5) サポート体制について

9. 専属病院は現在の東北整形病院は膝人口関節専門なのでスポーツ専用病院に変更した方がよいと思う。

丹治本部長:2014年からチーフドクターが変わって東北整形病院は利用していないのが実情です。現状別の病院にしております。

司会:ご質問はありますでしょうか。ないようですので、最後に時間がとれれば全体総括して質問をお受けしたいと思いますので、考えておいていただければと思います。2つめのカテゴリー、試合運営、サポーター対応について辻上部長からご説明いただきます。

Ⅲ. 試合運営、サポーター対応

(1) サポーター

10. 試合中に大きな旗を振られるため試合が見られない。対策/対応を行っているのか。通路での応援も目立つので改善をお願いしたい。また、Sバック指定席ではサポ自バックの立見により試合が見られず、入場料に見合わないと感じる。

辻上統括部長:私が運営に携わるようになってから、再三コアサポーターの皆さまと協議し、議論を重ねてきています。2016年頃には一端落ち着いて、振るタイミング、インプレー中・アウトプレー中でうまくすみわけしながら振っていただいていたと認識しています。ところが、昨年2017シーズンにおいては、クラブに直接ご意見ボックス・メールを通じてご意見をいただいています。昨年のホーム最終2試合では、大幅に改善していただいています。11月18日大宮戦は振らず、11月26日横浜FM戦では実際に回数は大幅に減らしていただきました。応援のスタイルについてはサポーターと共に作りあげるものと考えており、よりよい環境づくりを目指していただきたいと思います。一方で、サポーターの皆さまの応援スタイルに、クラブが細部に多くの制限をつけたくないと思っています。応援スタイルについては、サポーター同士でコミュニケーションを取りながら改善していただきたいし、その中で問題があれば、クラブに相談していただければ、クラブが対話を深めながら解決していきたいと思っています。

11. 自由席での席取り行為がひどいので早急に何らかの対策をとってほしい。

辻上統括部長:昨年も同じような質問をいただいています。自由席完売試合では警備員・係員(計10名程度)を増員して声掛け、席取り範囲の縮小などの対応を実施しています。自由席完売試合の開幕戦、最終戦あるいは浦和戦ではそういった対応を実施しました。大型ビジョンでも毎試合過度の席取り禁止をアナウンスし、HP等でも禁止事項としてお知らせしてきました。これはサポーター皆さまのご協力なしで実現できないので、サポーターの皆さまの中でも注意喚起をしていただきたいと思います。私たちも現場に足を運んで注意をしていきたいと思っています。

12. サポ自での席詰めに警備員だけでうまく詰められなかったケースを見た。ボランティアの合意が得られれば、ボランティアへの担当変更や警備員とボランティアさんで呼びかけることで、「ボランティアさんが呼びかけているのだから」ということで協力が得られるのではないかと思う。

辻上統括部長:ボランティアの皆さまにも相談済みです。しかし、毎試合ごとにいろいろな配置についてもらうのですが、なかなか安定した人数の方にお手伝いいただけるとは限りません。できる試合・できない試合が出てきてしまいます。いずれにしても、警備員とボランティアが一体となって実施していきたいと思っています。ご協力をい

ただければと思います。

13. ホーム側メインスタンドやバックスタンドに相手ユニフォームのサポーターが多く座っている試合も見受けられる。スタンド入口に大きく表示するなど対策を行ってほしい。(アウェイグッズをバックスタンドで販売する理由を問う声もありました)

辻上統括部長: デジターエリア以外でのユニフォーム等の着用については、HP上で掲出しているとおり「観戦・応援をお断りすることがございます」との運用をしており、見つけた際には実際に声掛けをし、席の移動やユニフォームを脱いでいただくという対応をしています。去年は実際にそういう対応をしたケースが何件かありました。しかし、当クラブのサポーターがアウェイの時に、メインやバックスタンドの指定席でベガルタのユニフォームを着用したサポーターも見かけます。同じサッカーファミリーとして、ぜひ少し寛大な気持ちも持ちながら試合観戦いただければと思います。いずれにしろトラブルのないようにしていきたいと思いますので、お気づきの点は近くのスタッフ等に言っていただければと思います。

14. デーゲームの場合、シート貼りのため試合前日にスタジアムに行く必要がある。当日朝に「シート確定」を行っているクラブもあり、仙台も同じ事はできないか。(シート貼りルールを明確化してほしいという意見もありました)

辻上統括部長: シート貼りのルールは現在の運用になるまで時間をかけてきたと思います。2002年くらいから現在のスタイルになり、その後少しずつ変化して今の運用になっていると認識しています。デーゲームは前日17:00以降、ナイトゲームは当日9:00以降ということで、約15年この運用でやってきて、大きなトラブルは見受けられませんでした。あまりに早いシート貼りについては、当クラブ運営部の方ではがす等の対応をしていますが、これまでの運営ルールを続けていきたいと考えています。

15. スタジアムでの写真/動画撮影の基準を試合開始前の注意事項またはオフィシャルHPで掲載してほしい。

辻上統括部長: Jリーグの試合運営管理規程というのがあり、動画や写真を皆さまがインターネットで流す行為は禁止行為となっています。これを突き詰めていくと、全く皆さまができなくなってしまうので、Jリーグとも相談し、皆さまが趣味の範囲内で楽しむ限りは、罪にはしないということです。Facebookなどを使ってライブなどで試合を生配信するような行為は絶対にダメです。極端な行為についてはクラブとしても注意していきたいと思いますが、個人の趣味の範囲を超えないようにその辺のニュアンスを理解していただきたいと思います。

16. コンコース内で地べたに円形に座っている集団を何組か見かける。北側売店や自販機付近で陣取るのは人通りの妨げになっているように見える。避難経路確保の観点から好ましくないので、呼びかけをしてほしい。

辻上統括部長: 運営・警備で注意していきたいと思います。ご理解をいただきながら脇に寄っていただくなど今シーズンすぐ対応していきます。

(2) VPORT について

17. スタジアム Wi-Fi が繋がらなかった。待ち時間中、DAZN で他会場の試合中継が見られなかった。

辻上統括部長: 申し訳ありませんでした。6月くらいのタイミングでこの情報があったので、毎試合取っているデータではサポーター自由席バックとサポ自にかかるところが特にアクセス数が集中し、アクセスポイントの設置角度の調整を行い、さらにアクセスポイントを3台追加しました。その後一定程度改善しているとみています。2月6日から8日にアクセスポイントを点検しています。

18. 「V Press」が紙媒体でなくなり、スマホ/タブレットを持っていない方(特に高齢者)が見られないとの声を聞く。時代の流れと言われるとそれまでだが、持ってない方や高齢者にも理解できる説明や対策が必要と感じる。

辻上統括部長: Jリーグとの間で、デジタル部門でベガルタ仙台は最先端を走るという前提で高密度Wi-Fiを設置してもらいました。去年も同じようなご意見をいただいています。紙のVPRESSについて、平均で2,000部程度発行していました。VPORTのユーザー数がリーグ、カップ戦で平均が約3,100なので一定の評価をいただいていると考えています。また、紙面スペースの都合などの制限がなく、臨機応変に対応できるということでコンテンツは拡充しており、充実したと自負しているところです。VPORT内のVPRESSはバックナンバーとしてOHPでアーカイブ化して閲覧できるなど、できるサポートは継続していきたいと思っています。いろいろご意見があると思いますが、スマートスタジアム第1号としての背景もありますのでご理解をいただければと思います。

19. カーサベガルタでも中継用ルーターを設置して試合時以外にも使えるようにしてほしい。

辻上統括部長: 高密度Wi-Fiは、スタジアムとその周辺に限るというシステムで運用していますので、実現は難し

いと考えていますが、またご要望があれば、営業部と相談しながら検討していきたいと思っております。

20. 復興ライブは毎年同じ方が多くてマンネリを感じる。集客につながる方を呼んでほしい。

※復興ライブに名前の挙がったアーティスト 松崎しげる、wake up girls、CLUB JUNKBOX など在仙注目バンド

辻上統括部長：復興ライブには予算があり、その予算の中で被災地の力になってくれるような方々をお呼びしております。前年よかったアーティストを今年もお呼びしたいですが、復興に向けた活動をしている方たちにスポットを当てていきたいというところと、一方で有名アーティストはスケジュールの問題や予算に対して受ける/受けないの話などいろいろな事情があります。創意工夫をしてなるべく復興に思いのある方たちに対して来ていただけるような働きかけをしていきます。

21. コンコースの募金額をより上げるため、ベガルタ神社を作ってお賽銭をいただくやり方にしてはどうか。

辻上統括部長：我々も被災地クラブとして取り組んでいる訳ですが、復興支援被災地にという募金であり、あまりくだけてやるような募金活動ではないと思います。被災地クラブの役割を果たすということで実施しますので、少々地味かもしれませんが皆さまにまたお声をかけながらご協力をいただきたいと思います。

22. 長年勤めたチームドクターが辞めたニュースを知り残念だった。最終戦で花束贈呈などできなかったか。

辻上統括部長：先ほど丹治本部長からございましたが、当該ドクターに関しましてはクラブと全く無関係になった訳ではなく、会場ドクターであったり、試合の時に継続して業務に当たっていただいています。今後もチーム、クラブに関わるドクターですので完全にお辞めになった訳ではございませんので誤解の無いようによろしく願いいたします。

23. ベガルタの街コン企画を復活してほしい。

辻上統括部長：2014年までベガコン(コンパ)などの取り組みをしておりました。確かに評判も良く好評価をいただいたということはあるのでタイミングを見て実施を考えていきたいと思っております。

(4) ビジョン活用

24. 試合中の選手交代のお知らせは場内放送だけでなくビジョンでも伝えてほしい。また、選手紹介時に選手のチャントの歌詞表示や、場面に応じて「レッツゴー」や「シャンゼリゼ」や「AURA」の歌詞を表示して初めての方でも雰囲気盛り上げやすくなると思う。

辻上統括部長：選手交代の時ビジョンで選手の名前を出してご紹介しております。また、サポーターの皆さまに協力していただき歌詞を提供いただき、広報で皆さまの歌っている動画を撮影してVPORTで紹介させていただいています。ぜひVPORTもご活用いただき我々クラブのサポーターの雰囲気も知っていただければと思います。

25. ビジョンに表示するメンバー表では選手がどこにいるか初心者には分かりにくいと思う。選手紹介後に予想フォーメーション図を表示し、選手がどの位置にいるか表示してほしい。

辻上統括部長：試合2時間半前に両チームからメンバーが提示されます。必ずしも提示されたフォーメーションが試合のフォーメーションとは限りません。試合がスタートするまでフォーメーションを確定できないということがございまして、なかなか事前にお出しするのは難しいかなと思います。逆に間違えてしまうと皆さまを混乱させてしまうこともあります。チームの事情や戦略的なこともあり、また発表する以上は公式のものであり間違える訳にはいきませんので、ご理解いただければと思います。

26. シーズン終盤、昇格・PO争いが気になるので、ハーフタイムの他会場速報にJ2の速報も映してほしい。

辻上統括部長：おっしゃる通りです。今年のご要望通り試合日が同日開催であった場合はハーフタイムにJ2も含めて結果をお届けしたいと思います。

(5) スタジアムブースなど

27. コンコースは1周できるように、トラブルのリスクも理解できるが、サッカー観戦の将来を考えて各チームサポーターも含めて話し合いをしていただきたい。

辻上統括部長：昨年は3月11日神戸戦、4月1日川崎戦と7月22日ダブルマッチ、10月4日川崎戦ルヴァンカップにコンコースの開放を実施しました。一部開放として、アウェイサポーターがバックスタンドからサポ自バックには抜けられないがメイン側を抜けて北エントランスに抜けられる開放を9月10日鳥栖戦、10月21日清水戦でチャレンジいたしました。アウェイチームのユニフォームの着用をお断り、もしくはこれ以上先は脱いでもら

うこともございますという説明をしていますが、なかなかうまくいかずご迷惑をかけたこともあります。少し反省がありますが、これは今シーズンも継続していきたいと思っています。それと封鎖した試合などでも 1 回外に出るから北エントランスを回って再入場できる対応は 5 月 7 日 FC 東京戦、6 月 4 日 甲府戦、8 月 13 日 広島戦、11 月 18 日 大宮戦で創意工夫しながら実現しました。一方で全てのチームがそれを望むわけではなく、これも昨年お話しした通りトラブルが絶対に起きるのでアウェイクラブとしてその責任は負えませんという話があった場合は再入場なしの完全封鎖として運営した試合もあります。Jリーグでは「セキュリティは究極の顧客サービスである」という概念のもと運営されています。トラブルがあると数百万円から 1 千万円、2 千万円といった制裁金もクラブに科せられますのでそういうことがないように注意してもらいたいと思います。

28. 北エントランスの案内図の近くでお客様の案内をしてはどうか。また、ビジター席への案内図を分かりやすくしたほうがよい。(よい例として横浜 FM の案内板を示していただきました)

辻上統括部長:案内図は改善を検討しております。今シーズンの開幕戦からアウェイの皆さまにももう少しわかりやすく皆さまが楽しみやすい環境を作ってまいりたいと思っておりますのでそちらも改善してまいります。

29. 地域貢献の観点から献血車を呼んではどうか。

辻上統括部長:2012年2013年に赤十字血液センターが献血車を北エントランスに設置しようとしたことがあったと聞きました。ただ献血車の重量が非常に重くて強度の問題があつて難しいという結論が出たそうです。スタジアムエントランスの強度の問題と、またそこではいろいろイベントを展開しておりスペースの問題もございまして少し難しいかなというのが現状です。今後機会があればファン感謝デーなどで実施することは可能性として残しつつ、すぐに実現するのは難しいとご理解をいただきたいと思います。

司会:ありがとうございます。質問がありましたらお手を挙げていただければと思います。

質問:18番のVPRESSの問題です。VPRESSのアーカイブがなぜウェブページなのかなど。PDFであれば極端な話スマホでダウンロードしてコンビニで印刷して紙媒体として手に取れるので、PDFにすれば多少は紙媒体の問題も多少は和らぐかなと思います。また、フォーメーションですが、フロントレさんはホームチームだけ今日のフォーメーションはこれですと告知しています。もちろん奇策を使ってという可能性もありますから保証はできませんが、ホームだけだったら可能ではないかなと思いますので提案したいと思います。

辻上統括部長:PDFはすぐに対応できる話ですので広報と週明けに話したいと思います。一方でクラブにあまり問い合わせが今のところなく、紙媒体がないと内容を確認できないといった方がゼロだとは思っていませんが、どのくらいいるのか計り知れないところがあります。今のご意見をご参考にさせていただき対応を考えたいと思います。フォーメーションはホームチームだけであれば分かると言えばわかりますが、チームの考え方やチームの戦略戦術に関わる場所なので非常にデリケートなところだと思っています。それを相手チームに分かるように出してしまうということがありますから、あまり現実的じゃないと個人的に思います。

質問:ビジョンのところですが、イエローカードを誰かもらったのか試合中に忘れることがあるので、他クラブですと1枚もらっている選手に表示があつたりするので個人的には表示があつた方がいいかなと思います。

辻上統括部長:確かに名前の横にイエローつけることは戦略や戦術に全く関係ありませんので対応させていただきたいと思います。ただユアスタのビジョンが結構古いので対応できるか確認させてください。できた場合は対応させていただきます。できなかった場合は古くてできないとご理解いただきたいと思います。

質問:今ビジョンの話が出ましたが、きわどいプレーなどのリプレイが見られるといいと思います。

辻上統括部長:各会場で2005年、06年、07年頃までは映像を出していました。その映像を出すことによってファン・サポーターの皆さま含めてチーム関係者が審判への不信感を試合中に作ってしまうことがあるので、Jリーグとしてはきわどいプレーに関してはリプレイを出さないように統一されています。確かに見たい部分ではあると思いますが、試合をつくる審判に対する信頼に関係するものですから、映像を流さないようにという指導がありますことをご理解いただければと思います。

質問:得点シーンはいかがでしょうか。

辻上統括部長:基本的には出していますけども、もう少し早くとかでしょうか。得点シーンの後、少し時間はかかりませんが次のキックオフ前くらいには出すようにはしていますので。

質問:スタジアム Wi-Fi についてです。試合前は以前よりずいぶんつながりやすくなったと思いますが、ハーフタイムに入った瞬間にアクセスが集中して見られないです。そのため Wi-Fi を外して普通の携帯電話回線に繋い

というサポーターもかなりいます。もう少し改善をお願いします。

辻上統括部長: データ上もハーフタイムが一番ピークになっていまして、約2万人のお客さんが入る前提でアクセスポイントを設置しています。でもハーフタイム中は北エントランス周辺や喫煙所の周辺に集中していらっしゃる事が多くてそのためにどうしても局所的に見づらくなる現象がもしかしたらあると思います。ですがそれだけのためにアクセスポイントを設置するわけにもいかなくて、スタジアム全体で快適にということで少しアクセスポイントの角度を少し変えてみるとか検討していきます。いずれにしてもデータを毎試合とっておりますのでそれをみながらできる改善を少し考えてみます。

質問: 選手紹介の時に今までコメントが入っていたと思います。やめた理由があれば教えてください。

辻上統括部長: スタジアムMCにも相談したいと思いますが、今TBCビジョンさんに大型ビジョンと試合のMCその他のアナウンスの演出をお願いしています。いろいろなものを取ってつけてよりはシンプルなスタイルにしていきたいという話を聞いています。もう少しスタジアム全体やサポーター全員を盛り上げるようなアナウンス・MCがほしいというのであればそれは伝えていく一方で、一番大事な選手や監督という主役を引き立たせるよう進めたいと思います。ご意見としてお預かりしてTBCビジョンさんやMCとも話をしたいと思います。

質問: 試合前の復興ライブでは、ガラガラのスタンドに向かってアーティストがやってらっしゃいます。盛り上がりには欠け、そして何よりアーティストに対して申し訳ないと思います。この点はどうかにならないでしょうか。

辻上統括部長: 同じことを我々も思っております。過去にはウォーミングアップの後とキックオフの間に実施したことがあります。1分刻みで試合のスケジュールが進んでいますので、キックオフの遅延がないように考えるとどうしても安全な時間でライブをやりたいということなので今の時間になっています。今年はウォーミングアップの選手が出るぎりぎりのタイミングを狙って逆算した時間に行なう工夫を考えております。開幕戦ではハーフタイムにも入れようとしています。ハーフタイムに行うのは、アーティストさんにも状況を説明し、一番見ている方が多い状況で行うという難しい流れとなっています。少し落ち着いた試合の流れの中では選手入場前の時間を使うという対応も考えていきたいと思います。お願いですが、復興ライブがスタートする時間はポスターでご案内していますので、ぜひピッチのアーティストのパフォーマンスも見ていただきたいと思います。本筋のサッカーの部分をきちんと対応しながら、アーティストの皆さまもリスペクトしながら進めてまいりたいと思います。

司会: 先ほどありましたスタジアムWiFiの接続、VPORTの関係については後援会が毎年実施しているスタジアムアンケートのなかでもいろいろご意見をいただいています。例えば接続できないという実感ですね、ユーザー側の実感の声というのは全部辻上さんにお届けして見てもらっています。スタジアムアンケートの結果は今カントリーロードの編集を進めておりますがそういった声も掲載されております。ぜひカントリーロードもお買い求めいただければと思います。

それではIV. 集客策・営業強化についてです。

30. 観客数増加に向けての対策を伺いたい。思い切った決断をする時期ではないか。

坪佐統括部長: SOCIO FANCLUB年間チケット・SOCIO FANCLUB先行販売と一般販売がありますが、各試合ごとに企画チケットやJリーグチケットでの企画を限定でやっていくことを営業部内に伝えております。後で出てきますが、一番いいときより1,200名くらい年チケが減っているのでその減少分を取り戻すのを含め、新規層・ライト層を取り込むために新規で企画チケットを販売していきます。年間チケットとの割引率のバランスは出てくると思いますが、できるかぎり数を限定し年間チケットを売っていない席種などで販売をしていきたいと思います。またこの思い切った決断というのは来年の25周年の時に何か回答しなければならぬと思います。さまざまな方々と絆を深めて集客に努めていきたいということで回答とさせていただきます。

31. サポーターからは「チケット代が高い」と、経営側からは「ご理解ください」というやり取りが続いている。具体的な額、たとえば500円値下げした場合の増やす客数などを示して理解を求めるのがよいと考える。

西川社長: 49番席割りについてと合わせてお答えしたいと思います。去年詳しく申し上げました通り、「ご理解ください」というのは4万人5万人収容のスタジアムに比べてユアスタは観戦環境が大変よく、質的な部分を考えていただきたいということでございます。試算しますとだいたい500円値下げいたしますとだいたい1試合750万円の減になります。そこから割り出すと、1試合3,500人くらい集客増をしないと同じくらいの収入にならないことになります。かなりの集客増が必要になるということをご理解いただきたいと思います。特に毎試合観てくださる年チケの方に対してはできるだけ努力をしたいと思い、今年は年間チケットを従来よりも2%下げています。経営が許す限りできる限りチケットを安くという思いがございますのでご理解いただきたいと思います。

(3) 席割について

49. サポ自とサポ自バックを区分してから応援の迫力や一体感が薄れたように感じる。この件がサポカンで取り上げられるたびに、社長がクラブ経営のチケット収入について回答してきたが、区分(値上げ)したことにより、区分する前と比べこれらのエリアの観客及び収入は増加しているのか？

西川社長: 一定程度の増はしていると思いますが、他の席種との関係が当然出てくる訳で、その関連性はスタートして3年間分のデータしかない今の段階でそこで見分けるのは難しいと思っています。ご指摘の席種が違うことが応援に影響していることは考えていなくて、現実問題としてサポ自寄りのサポ自バックのところは空席が目立っているという実態があるので、その対策を検討しているということで回答にさせていただきたいと思います。
坪佐統括部長: 補足です。年間チケットの購入に関してはスポンサーの日専連さんとタッグを組んでプラスで5%の割引もしていますのでご理解いただければと思います。

32. トップチームの1人あたり入場料収入(入場料収入を年間観客数で割った額)が2017年の約2130円から、2018年予算では2320円と200円増となっている。これは招待券を減らすということか。

坪佐統括部長: 入場料収入は6億7千万円が今年目標です。過去3年の対戦相手ごとの入場者数と入場料収入等々を全て算出した目標数字ですので、有料チケットを増やして招待券のバランスを取る考えております。

33. ディズニーランド、アイドルコンサート、楽天イーグルスの試合など、たくさんお客さんが集まるイベントなどには「お客さんを引き付ける要素」があると思うが、ベガルタ仙台に足りないものはどのように捉えるか。

39. 観客増のために、観戦したくなるスタジアムに向けて、スポンサー、ファンクラブ、後援会、ボランティア等のほか、要因を分析してはどうか。

坪佐統括部長: 33番と39番とほぼ同じような質問ですので同時に回答させていただきます。まず営業面ですが、昨年は北エントランスでベガガチャブースやUFOキャッチャーの販売場所を確保して販売増につなげました。ベガガチャブースは勝利時に「Vガチャ」限定販売を行っており、試合終了後も楽しんでいただく場所も確保したことにより、売り上げがあがりました。今シーズンも北エントランス、コンコース、ピッチ上で様々なイベントを実施して、先ほどの復興ライブで話したように早めにスタジアムに来ていただく施策も打ちたいと思っています。
辻上部長: 広報とホームタウンについて、私がお答えさせていただきます。お客さんを引き付ける要素であり一番のエンターテインメントはやはりサッカーそのものだとすることを絶対見失ってはいけなと思っています。サッカーが魅力的なものになるスタジアム作りを考えています。その上で復興ライブまたは地元の伝統芸能または学生の皆さまのプラスバンドなど、地元を中心に他県からもご協力をいただいて実施できたらと思います。北エントランスでの煮炊きだとかまた新たな展開を考えております。

34. ライト層取り込みのための企画イベントを考えてほしい。地元マスコミを巻き込んで企画してもよいのでは。

坪佐統括部長: 毎年河北新報社さんのかほピョンクラブと連携をとっています。昨年、トライアルとしてNTTドコモさんとタッグを組みました。県内にあるドコモショップ応援店舗8店舗、仙台駅と泉中央付近、と最終戦で招待トライアルを実施しました。告知は店舗での告知しかやらず、新規層ライト層あわせて350組の招待企画を考えました。結果、送客率は34%にとどまり、招待したが入ってないというところがありました。過去ベガルタ仙台に来たことがあるかという問い合わせに対しては0回から2回の方が多かったです。本当に新規層ライト層の方々だけだったということで、この招待トライアルというのは一定の効果があったと思っています。NTTドコモさんはご存じの通り大宮アルディージャのトップパートナーをされています。J2に降格も手伝い、今年はベガルタと昨年以上にタッグを組んで新規層とライト層の取り込みと、随時パートナーシップを深めて行きたいと思っています。それと大学生と専門学校生の集客減が目立ってきていますので、提携大学やスポンサーである専門学校にもアプローチも随時実施していきます。

辻上統括部長: ライト層の取り込みはリーグ全体の課題となっていると思います。監督はじめ選手たちをどういった形で各メディアで報じていただけるかを日々考えております。地元ローカルの4局の尽力でさまざまな取材、テレビ出演、番組出演を実現してきていると思っています。今シーズンについては開幕試合前の1週間をかけてローカルの4局全てに選手が出演し、特に夕方のニュースの時間を狙って開幕のプロモーションをやりたいと思っています。それ以外にも新たにKHBさんでは4月からスポーツ番組を展開するそうで、ベガルタを取り上げる企画ものを作っていただけるように水面下で調整しています。少しでも露出を増やすことによってベガルタを知っていただいたり、そこに選手が出演したり監督が出演することによってサッカーだけでなく普段の表情も皆さまにお伝えできればと考えています。これだけでなくシーズンを通じてまた新たにいろいろな展開・プロモーションを考えていきたいと思っていますのでぜひご期待いただきたいと思います。それとホームタウン課では試合時のイベントを担っており、今までは仙台市や被災地や県内をこちらから出向いて活動しているの

が中心でした。それは継続した上で、これからはユアスタに皆さまをお連れする企画を考えていきたいと思っています。昨年ピッチ上で行ったヨガ教室や、今年は平瀬クラブコーディネーターによる健康体操を考えており、ユアスタを拠点としたイベントを試合日に数多く実施し、そして集客にもつなげていき、新たにベガルタを知っていただく企画を考えております。

35. 大宮戦や横浜 FM 戦のようにチケット完売あるいはそれに近い状況であっても当日は空席が目立っていた。招待券の目的や効果を教えてほしい。観たい人が見られるようにうまく販売してほしい。

坪佐統括部長: この試合に関しては集客が苦戦する予想でしたので、スポンサー謝恩企画と宮城県サッカー協会の子どもの招待を実施しました。大宮戦と横浜 FM 戦はシーズン最後ですので、満員のスタジアムという目標立てていました。FAX とメールで希望枚数を記入お申し込みいただいてチケットを送付しました。結果、大宮戦は予想以上に着券率が悪かったため、横浜 FM 戦はその結果をもとに申し込んでいるスポンサー企業やスポ少に再確認を行い枚数の確定を実施しました。キャンセル分は前売販売および当日券販売にまわすことが出来ました。今シーズンはスポンサー謝恩企画等を実施する場合はスタジアムでの受け渡しを基本に対応してまいりたいと思います。当日キャンセル分は、その場で販売できるシステムを使っていきたいと思っています。

36. 小学生などの招待事業はどのような目的で行っているのか。特にスポーツ少年団や地区のサッカー協会への招待はマンネリ化して希望者が少なく、さらにベガルタの試合はタダで観るものと思われる。

坪佐統括部長: ご質問の招待に関して SOCIO FANCLUB キッズ会員への誘導が目的であったとご認識いただければと思います。この結果、昨年のキッズ会員目標 2,000 名に対し 2,104 人まで数字を上げることができました。この招待だけで増えた訳ではございませんが、ある一定の招待の効果はあったのではないかと考えています。シーズン最後の招待は今期のための施策です。弊クラブでは小学生を対象としたサッカーキャラバンをやっていきます。子ども達にはサッカーをやっていない子ども達もいますので、そういう子ども達も招待をして来てもらい、新規層を獲得しようとしていることをご認識いただきたいと思います。

37. 都合で行けなくなったサポーターのために観戦チケット譲渡の場を設ける等の対策を検討してほしい。

坪佐統括部長: 年間チケットの IC チケットは譲渡サービスがあるのですが、紙チケットを発券した後の売買はチケットぴあとの確認が必要なので要検討とさせていただきます。

38. 平日開催の試合のチケット割引、カップ戦グループステージは全て平日開催なので(例えば、自由席は 1 人 500 円のワンコインチケット)など企画チケットを検討してほしい。

坪佐統括部長: 今シーズンは平日のナイトゲームがリーグ戦はワールドカップ明けに 3 試合と、ルヴァンカップ 3 試合があります。午後 7 時からのキックオフになりますので、飲食クーポン付チケットを各企業に対して企画販売を考えています。招待ではなくチケットを少し安くクーポン付チケット企画として検討していきたいと思っています。

(2) SOCIO FANCLUB について

40. 年間チケット(以下年チケ)がここ 2, 3 年で 1200 席ほど減少している。法人向けが減っているのか、SOCIO FANCLUB 年チケが減っているのか。また、法人向け購入を促す理由はなにか。

坪佐統括部長: 過去 3 年間の離脱者に対しては去年の 10 月ぐらいにデータを再集約し、残り 2 試合で招待企画を実施しました。結果、240 名の方に来場いただきました。方法としては、同封した書類を持ってくれば招待券を発券する方法を取りました。今、離脱者に対してアプローチしているところで、先ず離脱者を再度年チケ購入に繋げて行きたいと思っています。あとは紹介キャンペーンも随時実施していきたいと思っています。約 6,000 名の SOCIO FANCLUB 会員のうち 5,500 人が個人で 500 人が法人です。営業部としては、各企業様と直接話すことができますので、法人向けのチケットは伸ばさなければならないと思っています。スポンサー様は福利厚生等でチケット使えます。以上の理由であると思っています。

41. 割引チケットや招待券があり、SOCIO FANCLUB の価格的なメリットに疑問があるケースがある。

(広島戦での小中高校生無料招待、清水戦の自由席 1500 円、カップ戦トーナメントでの割引チケットなど)

坪佐統括部長: 先ほども話しましたが、対戦カードによって集客を苦戦する試合があるので、年チケとの割引バランスを取り、企画チケットで新規層・ライト層を取り込んでいくという回答とさせていただきたいと思っています。

42. レギュラー会員を年チケ会員に紹介して入会させたが、新規会員ではないという理由で特典が得られなかった。新規で年チケ会員になる人は何人いたか。期待した紹介キャンペーン内容ではなかったため、現時点で効果があった

のか、まだ間に合うので見直して年チケ会員を増やして下さい。

坪佐統括部長：SOCIO FANCLUB ファンクラブから年間チケットへの変更はランクアップであると我々は認識しています。特典がついていなかったということですので、これはランクアップも新規での特典が与えられるように来年 25 周年の時にやりたいと思いますので検討材料とさせていただきます。

43. ジェフ千葉では Suica 機能付き年チケパスがあるが、仙台では icasca(イクスカ)機能付き年チケにできないか。

坪佐統括部長：これは仙台市交通局と連携を深めていきたいと思います。ジェフさんに確認したところ、suica との連動では suica の会員番号があり、それに紐づけているらしいです。それを我々がやると皆さまがお持ちの会員番号が変わってしまうので、そこも含めて検討していきたいと思います。仙台市含めて一緒に協議していきたいと思います。

44. 17 年のピンバッジは付けるところがなく持ち腐れになってしまった。16 年のボンフィンのカバンなどへのアクセサリ一向きであった。18 年はどのようなものになるのか。

坪佐統括部長：ご来場のグッズは 11 月に送付した案内/パンフレットに書いてあると思いますが、今回来場特典はございません。なぜかといいますと、先ほど社長も申し上げたように年間チケットの価格を 2% 下げています。何か削減しなければということで、この後で出て来るアンケートを実施、その結果を見て判断したとご理解いただければと思います。

45. 年チケ指定席の位置を指定できない理由は何か。どのような順番で席を位置しているのか。望まない席であるリスクがある中で年チケ代(約7万円)は躊躇してしまう。

坪佐統括部長：オフィシャルチケットサービスである J リーグチケット(ベガチケ)では、通常買う場合は座席を選べますが、今システム上は対応できていない状況ですので、これは皆さまのご意見もありますので、来年の 25 周年に向けて検討していきたいと思います。

46. キッズ会員の募集要項には記載が無かったが、入会後の資料に「当日券が無い場合は入場できない」と書かれていたのはだまされたという感覚がある。また、キッズ会員の特典で限定イベントへの参加があったが、そのイベントをなぜ石巻で開催するのか。

坪佐統括部長：2017 年の開幕時にも同じような意見があり、今年は修正した内容で募集させていただきましたのでご了承ください。キッズ会員のイベントを石巻で実施した理由は、レディースの試合もみていただきたいことや、サッカースクールのためには会場が必要であり、さらにサブの会場が必要ということもありました。今シーズンはサッカー教室だけでなくイベントという表現をしていますので、試合会場でできるイベント実施を考えていますので、これは改善させていきたいと思います。

47. 昨年のファン感謝の集いは、なぜピッチを使えない日に行ったのか。遠征翌日で選手もかわいそうである。また、2000 人も集まらないのは危機的であり、内容見直し、たとえば PK 対決などサッカー選手らしい企画をする、チャリティオークションの出品物の見直し(現状はスパイクが多い)、などできないか。告知も早くすべきである。

坪佐統括部長：J リーグの日程が発表になった段階で、チームとスケジュールを調整した結果、実施した日がベストでした。チャリティオークションの内容を見直し、違うモノも出品できるようにチームと検討していきたいと思います。告知が遅いのではないかと指摘もあるのですが、これは昨年の開幕戦の時に確かビジョンで告知をしておりますので、今まで一番早い告知だったと認識しております。

48. 『新加入選手記者会見・新ユニフォーム発表会・受注会』抽選結果のメール配信が、昨年に続き、着たり来なかったりした。会場の空きが多かったことも含めて改善をお願いしたい。また、ネットでの中継を期待している。(購入順の方がよい、最終戦の年チケ購入者更新者には参加権利を、という意見がありました)

坪佐統括部長：メール配信では受信されない方もおられまして、会社に問い合わせいただき発覚し、その後スタッフが個々に対応させていただきました。空席が目立ったということですが、年間チケットを申し込んでいただいた時にチェック項目があり、そこをチェックしていただいた方が対象となっておりますが、中には当日来場出来なかった方も多かったようです。来年は年間チケットを申し込みいただいた後に別途 web で申し込む形でお客様と直接情報を共有できるシステムで募集を行いたいと思います。別途 web サイトで募集し、再確認しキャンセルの場合違う方をお越しいただくという対応をして満員の会場で選手を迎え入れるように準備していきたいです。

辻上統括部長：今は会場に空きがあり、もっと皆さまに現場で新加入会見の雰囲気味わっていただきたいので、当面はネット中継の実施予定はございません。しかし、多数ご応募いただき会場に入りきらないという事象が起

できればネット配信も検討したいと思います。まずは会場に実際に足を運んでいただきたいと思います。

(4)グッズ

50. 新商品情報が発売日であるホームゲーム前日のリリースが多く、人気商品だと悩んでいるうちに完売してしまう。週の中頃に情報をリリースしてほしい。

坪佐統括部長:グッズは新商品も多く、昨年見ていただければわかると思いますが、試合毎に新商品をトップに出して皆さまに手にとって見ていただいたと思います。リリースが少し遅いという意見もありましたので、早めに広報課と連携を取って告知をしたいと思います。

辻上統括部長:広報課においてはリリースするタイミングを非常に注意深く検討しながら配信しています。たとえば日本代表の情報が出る日、楽天さんの情報が出そうな日、さまざまなスポーツのリリースとなるべく競合しないような点を狙っているとか、直近では11月から1月上旬まで、選手のリリースもなるべく毎日何かを更新される形を取ってまいりました。とくかくメディアを通じて新聞、テレビ、インターネットメディアも含めてベガルタの情報が載らない日がないように工夫をしてリリースしています。うまく連動してグッズもリリースしていきたいと思っています。特にグッズはHPやLINEに展開していると思います。皆さまが目にしていただける時間を狙うようにこの秋頃からグッズ担当と話をしています。たとえば出勤時間に合わせてとか、お昼で休憩中に合わせる、あと帰宅時間に合わせるなど。今シーズンもなるべくタイムリーに必要な情報をお届けするようにグッズについても連携を取りながら進めて行く予定です。

51. カーサの目安箱またホームページでもアンケートを募ったが、できたこと/できなかったこと/これから行うことを教えてほしい。お客様などさまざまな現場の声を聞いてグッズを作ってください。

※要望のあったグッズ: 車用の「赤ちゃんが乗っています」マグネット、伸縮性のよいユニフォーム、少し変化をつけたベガッ太さんのグッズ、選手キャラクターのイラストを使ったグッズ(ポスターも)、ベガキャッチャーの景品に選手のサイン入り景品、ライトグッズ(光るもの)、個人選手のタオルマフラー、ベガルタのエムブレムやベガッ太のリボンマグネットの種類増して

坪佐統括部長:昨年この場で目安箱/アンケートを実施することを話しまして、多くの方にメッセージをいただきました。できたことはぬいぐるみパステース(販売済み)や背番号タオルマフラー(3月頃販売)であります。いろいろな意見をいただき感謝しておりますが、いろいろ協議しており、ロット条件と下代を鑑みて市場価格限度内で設定できる商品であれば商品化を目指します。条件が合わなければ(販売価格が高くなるなど)サポーターの皆様のためにもなりませんし、できることできないことあると思いますが、ぜひ皆さまのご意見をカーサの目安箱に寄せていただきたいと思います。

(5)スタジアムグルメ

52. 待ちに待ったグルメの「写真」や「クーポン」が登場し、また豊富になったのはよかった。しかし、写真やクーポンは断続的だったので継続したほうがよい。

坪佐統括部長:今シーズンから観戦ポイント引換特典として、スタジアムで飲食クーポンへの交換を実施します。ぜひ利用していただきたいと思います。

辻上部長:試合運営部門ではこの飲食に関しては営業部門と連携して実施しているケースもあります。いろいろなグルメのフェアを行ってきましたが、運営部門からもいろいろ提案しています。5月28日新潟戦、10月21日清水戦において、VPORTで50円のクーポンを配布しました。同時にグルメの人気投票もして、VPORTで展開させていただいています。昨年は2回提供させていただきました。ご好評であれば営業部門と連動してもう少し回数を増やしていきたいと思います。新企画を起案しながら進めたいと思います。

53. ユアスタは火が使えないので、スタグルがぬるい/冷たい。その割に高く感じるので、ほとんどが近隣の飲食店などに流れていると思う。非常にもったいないので火を使える回数を増やすように交渉してほしい。

※要望のあったグルメ: スタジアムでのスイーツ祭り、選手考案のコラボメニュー

辻上統括部長:私の時代だけでなく前任者の時代から泉区役所と交渉してきました。長年の前任者の努力の甲斐もあって、昨シーズンよりこれまでの年間2回という制限を超えて2回以上実施OKの許可をいただきました。昨年は3月11日神戸戦、ダブルマッチ7月22日、10月21日清水戦、そしてファン感と4回実施しています。今年はもう少し回数を増やしたいと思います。第1回の3月10日神戸戦では1回目の直火を使った煮炊きを北エントランスで実施しますのでぜひご利用ください。

司会:ここまでのところでご質問がありましたらお受けしたいと思いますが、いかがでしょうか。

質問:要望です。新加入会見はトップだけですが、私レディースサポもやっていますのでレディースも新加入会見があったらいいかなと思います。

西川社長:検討させていただきます。

質問:スクール生に招待券を配るのはいいのですが、応援している最中に後ろからきて応援の邪魔をすることが多いです。注意すると親を呼んできてまでそばで見たいと騒ぎます。スクール生にも応援のマナーのルールを徹底して欲しいと思います。

坪佐統括部長:徹底させていただきたいと思います。

質問:新加入選手記者会見に関して、会場から溢れるほどの人が出るようになった場合にはネット中継するという事でした。現状会場に行きたい人は溢れるほどいると思います。そこに参加できる状況にないのだと思います。私も満員の環境で選手の皆さんに会見に臨んで欲しいと思いますし、サポーターのためにもそういう機会を持って欲しいと思っています。参加したくても参加できない年の方が多いです。

辻上統括部長:ありがとうございます。部門としては営業部門になりますが、新加入会見はSOCIO FANCLUB 会員の特典ということで限定となっています。仮にそれをネット配信すると、限定イベントではなくなってしまうので、慎重に考えさせていただきたいと思います。おっしゃる通りベガルタ仙台のサポーターは裾野が広く、全国にいらっしゃるの存じているつもりです。しかし、現状ではSOCIO FANCLUB 会員の限定イベントになっていますので、今後ネット配信サービスをやるか否かについては慎重に考えさせていただきたいと思います。

西川社長:ファン層の拡大を考えるとできるだけ広い範囲の人に見てもらいたいというのもひとつの考え方であり、辻上部長が言ったことも踏まえて検討させていただきます。

司会:検討いただくということでございますので、よろしくお願ひします。他にご質問ありますでしょうか? よろしければ、それでは次の(6)スポンサー・営業、(7)経営、(8)選手の関わりところまでいきたいと思ひます。

(6)スポンサー・営業

54. 新ユニフォームではスポンサーが減ったように見える。今後も J1 に定着するためスポンサー獲得は必要不可欠である。県外企業更には外資企業等も含め新規スポンサー獲得にさらに力を入れていくべきである。

西川社長:新ユニフォームは現段階で後ろの裾の部分が減っております。リーグ戦途中でもユニフォームスポンサーを獲得する努力を今現在も営業しております。後半の指摘ですが、ご指摘の通りであります。来年の25周年に向けての最重要課題と位置づけて取り組んでおります。スポンサーの数は2010年J1昇格時だいたい200社だったのに対し、現段階ではだいたい400社とベースを上げています。一方でもっともっと外に拡大していくこと、レディースではマイナビさんにタイトルパートナーになっていただいたという経緯もありますので、このようなことをトップチームでも考えていきたいと思ひます。

55. ベガルタのチーム運営規模はJ1で最低レベルである。チーム運営規模はここ数年微増程度だが、例えば札幌の強化費は報知新聞によれば2013年が2億円強だったのに、来季は13億円ですらに増額する方針らしい。他チームも強化費増強に動いており、ベガルタだけが取り残されている印象を受ける。このままではいいチームなのにJ2降格の可能性もある。これまでの営業方針を一新して新たなスポンサー獲得を強力に推し進めるべきと考えるが、お考えをうかがいたい。

西川社長:これもご指摘の通りです。繰り返しになりますが、J1の上位で定着するための経営の最大の課題は規模を拡大していくことだと考えています。ずっと微増というご指摘ですが、昨年度2017年度は前年度より4億円以上増やしています。合わせて20%ぐらい予算を増やしてかつ、近々正式発表しますが、黒字で着地をする見通しとなっています。現状でも努力していますが、経営規模拡大をもっともっとやっていかなくてはならないという状況です。

56. 東洋ゴム工業(株)との「CSRパートナー」契約を結んでいるが、過去不祥事があったと記憶している。契約時に問題とならなかったのか。また、「TOYO TYRES」はACミラン、レスター、ガンバ大阪などサッカーに理解あるスポンサーである。宮城県でも生産し、「CSRパートナー」契約しているのだから、サポーターの購入意欲を価格面でのメリットがあることなどを告知し、もっと大きなスポンサー契約になることを期待している。

西川社長:確かに不祥事がございましたが、これに対して企業として責任ある対応をしていますので、CSRパートナー契約をする上では問題ないと判断しました。製造メーカーですので、直接サポーターの皆さまに購入価格でメリットがあることを期待するのは無理であるように思ひます。東洋ゴムさんは仙台港での最大の出荷実績のある企業さんですので、さらなる支援を仰いでいきたいと思ひます。

(7)経営

57. 中期計画で 30～35 億規模を目指したクラブ経営を教えてください。いつまでに達成するのか、強化費用規模も合わせて教えてください。

西川社長：30 億円台の経営は中期計画ではなくて、できるだけ早期に達成しなくてはならない課題だと認識しています。新年度予算ではトップチームの経費が 12 億円台ですが、当面の目標として 15 億円台まで持っていきたいと思っています。

58. クラブ方針「地域との絆を深める」は、スポンサー、サポーター、地域と誠実に向かい合うことと考える。口先だけ、一方的に押しつけるだけでなく、誠実に向き合い実行できるクラブでなければ「地域との絆」は生まれないと思う。

西川社長：ご指摘の通りです。来年の 25 周年に向けて、地域との絆を深め様々な活動を考えています。従来も復興支援活動も含めて地味ではありますが、地域と誠実に向き合う活動をやってきていることはご理解いただきたいと思っています。

(8)選手の関わり

59. 開幕直前などに選手・スタッフが地域のお店にポスターなどの配布をすれば、話題性もあるし、何より地域へ格段の広告力になる。レディースと連携した配布活動は効率的である。

辻上統括部長：昨年はクラブ所属のレディース選手北原選手と嘉数選手でポスター配布を実施いたしました。今シーズンは社長以下フロントスタッフならびに平瀬クラブコーディネーター等々も参加して 2 月 13 日と 3 月 7 日の 2 回ポスター配布で商店街を回る予定です。この模様はすでに河北新報さんに取材いただくことで確約いただいております。他メディアの方々にも連絡して取り上げていただくように交渉中です。

60. 練習場のファンサービスなどでは練習着や私服での写真を一緒に撮れるが、ユニフォーム姿でも一緒に撮れるようなイベントを設定してほしい。

辻上統括部長：現場と相談しました。ユニフォームはあくまで試合の時に選ばれた 11 人そしてサブの 7 名が着用するものであり、神聖なものとして捉えています。ユニフォームを着て実施するイベントが今後ないとは申しませんが、基本的に選ばれた選手たちが着る、ということでご理解いただき、それ以外のイベントでファンサービスを選手たちに徹底していきたいと思っています。

61. 激励会が中止になったので、別途イベントで選手とのふれあいの場がほしい。

辻上統括部長：チーム立ち上げが 1 月 9 日の被災地訪問からで、立ち上げから 1 週間足らずの 1 月 15 日に沖縄キャンプに入りました。その間にクラブの公式行事も数多くあり、激励会の日程がとれなかったということです。激励会の主催は宮城県サッカー協会さんであり、最終的には県サッカー協会さんが中止を決断されたということになります。クラブとしては今後開幕以降も新たにイベント企画をつくって、試合当日およびそれ以外で実施していきたいと思っています。従来実施しておりますサイン会、コンコースでのイベント、クラブハウスでのカレーを振る舞うなどを含めて今シーズンも実施したいと思っています。

司会：ここまでのところでご質問がありましたらお手を挙げていただければと思います。

質問：私が質問した 33 番のニュアンスが伝わりづらかったのでお聞きします。なぜディズニーランドやアイドルのライブにお客さんが集まるかというと、非日常の空間があるからお客さんが集まるのだと思います。例えばベガルタなら一体感のある声援とか選手のプレーなどがあると思います。これらは日常生活ではなかなか味わえないものです。非日常空間を増やす努力をしないと集客は伸びないと思いますので、その点努力していただきたいです。個人的には、他にないベガルタ特有の非日常とは熱だと思います。サポーターの熱です。この熱を増やしていく努力をしていただきたいと思います。また、サポーターも誰かが何かをするのを待つのでなく、一人一人が何ができるかを考え、気づいたら行動していただきたいと思っています。頭の中で考えるだけ、不満を言うだけでなく、実際に行動しないと物事は動きません。例えばいつもより大きい声を出すでもいいです。チームを支えるためにユニフォームを 10 着買うでもいいです。先ほどポスター配りの話が出ましたが、サポーターも参加して一緒に配ってもいいと思います。エスパルスはサポーター有志がビラ配りを毎週やっています。できることからやっていただきたいと思います。近所の人を誘ってみてもいいです。断られたとしても、そこで思考停止することなく、なぜ断られたのか、来てもらうにはどうすればいいかを考えてみてください。何となくやるのではなく、実行した結果なぜそうなったか、次どうするかを考え次の行動に移るということを誰かがやらないと今の状況は改善しないし、お客さんも増えないと思います。クラブの努力ももちろんですが、サポーターも努力していただければと思います。サポーターは営業部員にも、マーケターにもなるといえると思います。誰かが、クラブがやる

のを待つのではなく、サポーターも当事者意識を持って自ら行動することを皆さんにお願い申し上げます。以上です。

司会：総括的なお話だと思うので回答はよろしいかと思います。それでは情報公開に進みたいと思います。

V. 情報公開

(1) 広報

62. Youtube チャンネルはシーズン中も練習風景や普段のロッカールームの様子や勝利後の選手の挨拶の選手視点など試合ハイライト以外の動画をアップロードしてほしい。

辻上統括部長：今シーズンもまずキャンプ時よりトップチームそして新規でレディースチームの動画配信をスタートしました。SNS ではInstagramでもアップしていますし、Youtube チャンネルにもアップしています。VPORTの中でも昨年まではDAZNが制作していたハイライトをそのつど試合で流していたのですが、今年からシェアキャストという動画編集のソフトを使ってクラブ独自でハイライトを作って行きたいと思っています。このハイライトは必ずしも得点シーンもしくは好セーブだけではなく、ロッカールームの様子や他の要素も加味した動画にしていきたいと思っています。ある期間をまとめた映像を不定期であるもののシーズン通じて出していきたいと思っています。

63. TVでの試合中継はニュースとは違いベガルタの面白いサッカー内容に興味を持ってもらえる絶好の機会と考える。民放各局に前後半計2試合ずつでも放映してもらえよう働きかけをお願いしたい。(昨年札幌はホーム試合を平日1試合を除きアウェイ含めて22試合放送)また、KHB オンデマンドに「ベガ chan」がアップされていないので、アップ依頼をお願いする。

辻上統括部長：KHBには「ベガ chan」をアップしていただけるようお願いしました。KHB内にもそういった声はあるのですが、試合映像を使うにはJリーグの管理になり、2次利用扱いになってしまうため高額な放映権が絡んでしまいます。テレビ局が流すことになるので相当高い映像権になるのでなかなか難しいというのが現状です。ローカル中継は運営の方から試合日程を各局に中継するようにお願いしています。優先順位はDAZNとNHKがあり、そのあとにローカル局ということで、さっそく開幕戦は仙台放送さん、3月10日はミヤテレさんが入ることになっています。前半戦ではその2つとNHK-BSが入る予定になっています。なるべく中継していただけるように随時お願いしていきます。

64. 仙台の宝、ベガッ太さんをメディア等に露出できるとサッカーファン以外の方にも人気が出ると思う。

辻上統括部長：ベガッ太くんは単体では難しいと思っています。どうしても話できませんので。(会場笑) 選手の出演、特にテレビ出演と一緒に出る機会を創出したいと考えています。そこで筆談や選手とやりとりしたり、今までは選手単体が多かったんですがそこにベガッ太くんも絡ませて、ベガッ太くん自体のプロモーションも加味していきたいと思っています。

65. 水戸ホーリーホック、FC 岐阜、東京ヴェルディまでとは言わないが、アニメーションキャラとのコラボレーションを検討してはどうか。せっかく仙台が舞台やモデルにしているアニメーションがあるのももったいないと思う。

辻上統括部長：過去にジョジョとのコラボを何度も提案しました。しかし、非常にハードルが高くて今まで実現しておりません。今シーズンは角川文庫とタイアップを考えていまして、インターネットメディアを通じてベガルタ応援女子というコンテストと一緒にやる企画を検討しているところです。仙台というキーワードやベガルタを応援していただくことを前提としているんな可能性にチャレンジしていきたいと思っています。しかし、コラボ企画はなかなか難しく、特にアニメーションや有名漫画は結構ハードルが高く、やりたいけど少し難しいというのが現状です。

66. テレビ局 CM や新聞広告や新聞の折り込みチラシや地下鉄全線、JR 在来線、仙台空港アクセス線、阿武隈急行線の電車内の中吊り広告でトップとレディースの試合の告知をしてほしい。

辻上統括部長：地下鉄南北線でポスターを吊り掲示しています。同様に市バスにもポスター展開しています。トップチームのポスターとユニフォームを毎年展開していますが、今シーズンには新たに泉中央駅と八乙女駅の時刻表の横の広告スペースをそれぞれ8箇所ずつ当クラブのポスターを掲示させていただくことになりました。3種類のポスターを作っていて、3枚横に並べると後ろに白地でSTRONGと入っています。3枚1セット広報部門の思いを込めたポスターを制作しました。単体でもベガルタの日程告知はできますが、3枚揃うとスローガンが背景になるというような作りとなっています。先ほど申し上げた泉中央駅と八乙女駅に関しましては全く趣向が違う別のポスターを制作しています。3種類のポスターに載っている3人の選手ではない選手でまったくユニフォームも着ておりません。楽しみにしてください。

67. 情報誌廃刊の再考をお願いしたい。ネットのみでは削除された場合に記録や記憶に残らないことがあり、紙媒体での情報も必要。市民後援会発行のカントリーロードにあった延岡の子ども達を書く日記を楽しみにしていたので情報誌で紹介してほしい。

辻上統括部長:今シーズンからSOCIO FANCLUB 会員様限定の情報誌をデジタル化してVPORTに掲出します。その際に、SOCIO FANCLUB ID でセキュリティをかけてSOCIO FANCLUB の皆さまにしか基本的に見られないような形にしたいと思います。約1か月、試合数にもよりますが、数試合ごとにセキュリティをかけてホームページにアーカイブ化しようと思っています。先ほどPDFというお話もあったので、そこは改めて検討したいと思います。延岡のお子さんたちの日記は、カントリーロードで後援会の方々とやっていただくということでお願いします。

(2) SNS の活用

68. ベガルタ仙台公式のツイッターを開設してほしい。他チームでは LINE・インスタグラム・facebook・ツイッター等の SNS をすべて活用して告知している。利用しないことによるデメリットが大きいように見える。

辻上統括部長: 昨年も議論になったツイッターをやらないのかというお話だと思います。昨年お話ししましたが、2015 年を境に世界ではツイッターとインスタグラムのユーザー数が逆転し、インスタグラムのユーザー数の方が多いです。国内におきましては、1,840 万人がインスタグラムを使っており、そのアクティブルアカウント 85%、1,600 万人以上で、昨年の今頃このお話をした時に 800 万人だったので、約1年間で倍になりました。また、インスタ映えという言葉も、昨年、ユーザーから出るようにもなって、まさにインスタグラムの勢いが止まらないということです。一方でツイッターは確かにアカウント数が多く4,000 万人います。アクティブ率は70%で2,800 万人。ただし、ツイッターではおひとりが複数のアカウントを持っているケースも多く、本当にこれが信憑性のある数字なのか疑問があります。当クラブとしては今、インスタグラムとLINEとフェイスブックとオフィシャルホームページで情報展開しており、それぞれの特徴を生かしながら、配信するニュースも変えていたり、配信の仕方を変えています。ツイッターをやることは少し検討していますが、このアクティブユーザー数、アクティブアカウント数がどう変化するのも慎重に見ながら、何でもかんでも手を出す訳にはいかないかな、というのが現状としてあります。インスタグラムのビジュアルで訴えかけるところ、言語の問題がなくその壁を越えて伝わる力、あとは世界の時代性も踏まえて考えていきたいと思っています。いずれにしてもマンネリ化ならないように継続していきたいと思っています。

69. ベガットのLINEスタンプを発売してもよいのではないかと。マスコット総選挙で2度も1位になり、ベガサポのみならず他サポにも人気があり、あれば使いたいという人も一定数いると思う。

坪佐統括部長: LINE はご存じの通り手数料収入が35%です。以前は40個ワンセットだったのですが、今では10個ワンセットになっているというところから、グッズ担当で再度検討を始めました。もしやる場合は、当然、皆さまに開示しますが、できる努力していきたいと思っています。

(3) ホームページでの情報公開について

70. 以前メールでオフィシャルのアンケート実施があり回答協力した。ホームページ上などで結果を公開すべきではないか。

坪佐統括部長: 年末のアンケートでは皆さまご協力ありがとうございました。約2,000人の方に回答いただき、年間チケットの付随物等を決定する事ができました。今年の5月頃にもう一度アンケートを実施したいと思います。その結果を2019年度(25周年)につなげていきたいので、今段階での開示は控えております。アンケート担当会社とも協議し、開示できる場合は開示したいと思います。

71. チケットアライアンスで提携しているクラブがホームページ上でも確認できるようにしてほしい。

坪佐統括部長: 今年はアライアンスを実施しないとチケットぴあから連絡が入りました。チケットアライアンス自体がなくなりました。この場を借りて報告したいと思います。

72. トップ及びレディースの日程(試合日程含む)を統一してスマホ対応にしてほしい。カーサの休みがわかるようにオフィシャルショップにカレンダーを作してほしい。

辻上統括部長: トップチームとレディースチームのカレンダーが今はそれぞれ独立していると思います。独立していることで見やすいことと、一緒にすることで見やすいことと、それぞれメリットとデメリットがあると思っています。25周年に向けて、ホームページなどのリニューアルを検討しているので、もっと見やすい方法を実現したいと思います。

73. 選手名鑑のページに選手が公開している SNS のアカウント情報を本人承諾の上でアップしてほしい。

辻上統括部長:今、キャンプで選手不在ですので、チームが戻ってきて現場とも相談しながら、選手それぞれの意向を聞いた上で、紹介できるようであればしていきたいと考えています。

74. SOCIO FANCLUB のポイントで何と交換できるかホームページ上で簡単に確認できるようにしてほしい。

坪佐統括部長:おっしゃる通りガイドブックには掲載していますが、ホームページには掲載しておりませんので、オフィシャルファンクラブのホームページに掲載したいと思います。今年は試合ごとに商品を出して、これは何ポイントで換えられるかを記載したいと思っています。それも併せて別途ホームページでお知らせしたいと思います。

司会:ありがとうございました。ここでいったん区切らせていただきます。ご質問ありましたらお手を挙げてお願いします。よろしいですか？ それでは最後まで進みたいと思います。

VI. その他

(1)ユアスタ施設改善

75. DAZN 中継では冒頭にロッカールームの映像が使われる。他のスタジアムと比較し、ユアスタは優れた内装、椅子とは感じられない。選手のモチベーションにも影響があるので、改装を要望することは重要と思う。また、VIP 用観覧席を現在の応接室階の南北に可能な限り増設し、高額スポンサーや国内・海外の富裕層などのサポート獲得につながる充実した設備を増設する必要があると思う。ユアスタの施設リニューアルは喫緊の課題であるとの認識をクラブ・サポーター・仙台市などの利害関係者が持つことは強化・発展のためにとっても重要と考える。

西川社長:基本的にはご指摘のとおりです。来年がクラブ設立の 25 周年になりますので、これを機に関係機関とも施設改善について検討していきたいと思っています。ご存じのように、昨年ベンチは最新式のレカロシートを導入いたしました。クラブとしてできる努力は独自にやっていきたいと考えております。

(2)コラボレーションなど

76. 今年春アイスリンク仙台すぐそばに MIFA FOOTBALL PARK がオープン予定だが、ベガルタとのコラボ企画の実施予定はあるか。(去年コンビニのキャンペーン企画でベガルタと MIFA のサッカー教室があったので)

辻上統括部長:MIFA フットボールパークとのコラボは、現状、先方からもそういった相談がなく未定です。昨年 5 月、ローソンのスポンサー権益でコラボのサッカー教室を実施いたしました。今シーズンの流れの中で可能性があれば、コラボしてサッカー教室を実施したいと考えています。

77. フットサル F リーグヴォスクオーレ仙台とのコラボ企画を検討してほしい。

辻上統括部長:ヴォスクオーレとの連携は、すでに結構実施しておりまして、ご存じの方も多いと思いますが、ユアスタピッチ内で選手の紹介をしたり、コンコースでヴォスクオーレさんのグッズを出品していただいたり、ベガルタのチケット半券持参でヴォスクオーレさんのチケットが割引になったりだとか、今シーズンも継続的にヴォスクオーレさんとは連携をとっていきます。

78. JR 仙台駅や地下鉄泉中央駅の発車メロディーをベガルタ仙台のチャントにするように働きかけて欲しい。

辻上統括部長:チャントを発車時のメロディーとしてかけていただくように昨年も今年もお願いしました。実現はハードルが高く時間がかかりそうで、その代替案として先ほど話しました泉中央駅と八乙女駅の時刻表の隣の広告スペースをご提供いただきました。今後も継続して働きかけていきたいと思っています。

司会:ありがとうございました。以上で全項目についてご説明いただきました。何かご質問ありますか？

質問:10 番の意見ですが、逆に私はもっと旗を振りたいので旗を振らせてください。この意見を出した方がここにいます。ここにいる皆さんは仙台が好きでみんな応援していて、それぞれの応援スタンスがあると思います。私よりずっと前の一生懸命応援してきた方が今の仙台の応援スタイルを作って、バックスタンドで応援しているんですね。それは一番ピッチに近くて、選手に対する声援も、相手選手に対する罵声も一番聞こえるからあそこでやっているんです。何で声を出すのかと言ったら、選手が疲れたり傷んだりした時にサポーターの声が聞こえたらちょっとでも勇気づけられるんじゃないかなと。何で跳ねるのか何で旗を振るのかと言ったら、スタンドを見上げた時にちょっとでもスタンドが揺れていたり跳ねていたりしたら、それだけで選手がちょっとでも勇気づけられるのではないかなと思いつつやっています。チームや選手にすれば、そんなの関係なくて、応援がなくても勝つ試合は勝つし、死ぬほど声を出しても負ける試合は負けるんですけど。でも、年間を通してちょ

つとでも選手がそう思ってくれたらいいなあと思っています。見えない方には非常に申し訳ないですが、サポーター自由席なのでぜひみんなで盛り上がりやってもらえればありがたいと思うのでそこはご理解いただければと思います。こういう意見もいろいろあって、私たちもなかなかやりたいこともできなくなっているというのも実際はあるので、非常に危機感も覚えてきています。例えば、S バックからサポ自が立っているから見えないという意見があると席は座って応援しなければならぬとか、太鼓がうるさいから太鼓を叩くのをやめてくれというんだったらやめなければならぬのかとか、コールリーダーで前が見えないからコールリーダーは座らなければいけないのかとか、どんどん何もできなくなっていくので、迷惑をかけている部分も多いと思うのですが、みんな仙台が好きで応援していると思うので、すみ分けとかも考えつつ、これからも応援をやっていききたいと思いますので、皆さんよろしくお祈りします。長々とすみません。

司会:後援会というよりも、今、お話があった初期のころから応援しているサポーターの一人としていうと、仙台のサポーターのいいところは、あれしなくてこれしないでというよりも、ああしようこうしようという意見を積み重ねてここまで来たのかなと思っています。サポーターズカンファレンスはクラブとサポーターだけの話ではなくて、サポーターとサポーターの話があってもいいだろうと思うので、今のようなご意見は非常に大切なご意見だなと思います。ぜひ皆さんひとり一人で受け止めていただいて、ぜひ仙台というチームを盛り上げてなにか勝たせていければと思います。これでいいですね？
最後にぜひということがあれば、ひとつだけ質問を受け付けます。

質問:ユアテックススタジアムでの喫煙の環境についていかがお考えでしょうか。今、世の中シビアになってきて、施設管理において喫煙が容認されているのかどうかについてどのようにお考えなのか、どういう対策をとっていくのかについてお聞かせください。

西川社長:まだ喫煙対策として、今後どうするかクラブとして組織だった検討はしていません。今の社会的通念を前提にして、できるだけ観戦に来られる方々に迷惑のかからないことを大前提に、喫煙所も少しずついろいろ非喫煙者の声も聞きながら移動させたりしています。喫煙所を一切なくすかという、本来的にいえないほうがよいという今の社会状況だとは思いますが、長年支えてきたサポーターの皆さま、特にうちの場合は、年チケホルダーを含めて年配の方が多くて喫煙者の比率は高いかなという感じがしております。できるだけ納得いく方法で、喫煙者と非喫煙者の分離をより徹底させる方法は考えていきたいと思っています。今の段階で、全くユアテックススタジアムを非喫煙にするのはいろいろな面で難しいかなと思います。向き合っていかなければならない課題だとは思っています。今後も時間をかけて対応していきたいと思っています。

司会:ありがとうございました。以上で質問は終わりとします。せっかくレディースの千葉部長に来ていただいているので一言コメントをいただければと思います。

千葉部長:こんにちは千葉です。皆さまは本当にベガルタ仙台をよくしたいという強い気持ちが伝わってきました。ただ、レディースへの質問がなかった・・・と感じましたので、皆さまにも関心をいただけるように頑張っていかなければならないな、と思いました。男子とは違った魅力が女子サッカーにはありますので、男子チーム同様にレディースチームの応援もよろしくお祈りいたします。ありがとうございました。

司会:急に振ってしまってすみませんでした。では、最後に西川社長から一言お祈りします。

西川社長:皆さまからのご意見、あるいは、ご指摘をいただきまして、私どもとしても、個々のやれることについて即やっていくのは当然ですけれども、皆さまのクラブを思う熱い気持ちを大切に頑張っていきたいと思っています。お休みの中をここまで来ていただいている皆さまは、ファン・サポーターの中でも特に熱い思いを持っておられる方々だろうと思います。クラブとしては先ほど申しましたように来年がクラブ設立 25 周年と大きな節目の年を迎えるものですから、改めてクラブ創設時の市民クラブとしての原点に立ち返って、いろんな絆を深めて強めてさらに広めていくようなプロジェクトを立ち上げているところです。その絆を深めるという意味では、ファン・サポーターの皆さまともいっしょに考えていくことが必要と思っています。皆さまからのご意見もうかがえるような機会をつくっていききたいと思っています。積極的にご意見いただければと思います。今日は本当にありがとうございました。

司会:長時間たいへんありがとうございました。クラブからご出席いただいた皆さんを拍手でお送りいただければと思います。ありがとうございました。

以上